



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 41– MES ABRIL DE 2011

“ACTITUDES Y VALORES”

AUTORÍA MIGUEL ÁNGEL PRIETO BASCÓN
TEMÁTICA EDUCACIÓN
ETAPA EP y ESO

Resumen

En este artículo se pone de manifiesto, el tratamiento de las actitudes en el ámbito educativo, así como las funciones de las mismas para diversos autores. En la parte final, aludiremos a los valores para tener un conocimiento básico de los mismos.

Palabras clave.

Actitudes, valores, normas y conducta.

1.- INTRODUCCIÓN.

Los valores y la educación en ellos son imprescindibles para mejorar el proceso de mediación, porque todos nosotros poseemos unas consideraciones y unas actitudes para expresar estos valores. Cuando intentamos conseguir un acuerdo, una solución a nuestros conflictos, entran en funcionamiento, no solo nuestros valores de la otra persona; es decir, una parte tiene un conjunto de actitudes y valores, y tenderá a interpretar nuestras actitudes y valores basándose en los suyos propios. Esto puede generar una confusión generar una confusión y un bloqueo en el proceso hacia el consenso y el acuerdo

2.-ACTITUDES

Se observa un claro desacuerdo entre los autores y múltiples interpretaciones de lo que se entiende por actitudes. Fleming (1967) refleja, cómo ya a finales del siglo XVIII, la actitud hace referencia a “la postura o disposición física de las figuras en el espacio”. Aquí se observa la relación entre el ambiente y el individuo.

Allport en el año 1935 para crear su definición de actitud tiene en cuenta tanto los aspectos físicos como mentales, integrando los distintos usos que se habían hecho del término: “un estado de disposición mental y neural, organizado a partir de la experiencia, que ejerce una influencia directiva o dinámica sobre la conducta respecto a todos los objetos y situaciones con los que se relaciona”.

Doce años más tarde, Doob defina la actitud como aquella “respuesta implícita, productora de impulso, considerada socialmente significativa en la sociedad del sujeto”. Así, esta actitud puede variar en los diversos sujetos y situaciones.

Una buena definición es la que nos facilita Fazio Roskos-Ewoldsen en 1994: “las actitudes son asociaciones entre objetos actitudinales y las evaluaciones de estos objetos”, es decir, “las actitudes son evaluaciones duraderas de diversos aspectos del mundo social, evaluaciones que se almacenan en la memoria” (Judd, 1991). Las actitudes son importantes porque influyen significativamente en el



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 41– MES ABRIL DE 2011

comportamiento, por ello, el conocerlas nos facilitará intuir la conducta de los individuos en diversas situaciones o mostrarnos de una manera determinada ante ciertas personas. Por ejemplo: yo puedo presentar distintas actitudes hacia un individuo y me agrada o no, lo que influirá en mi relación con esta persona.

Por ello, si consultamos distintos manuales sobre actitudes, seguramente todos ellos llegarían a la misma conclusión que es la teoría de la acción razonada o planificada de Fihlsbein y Ajzen (1980) la que establece las mejores bases para un conocimiento completo, correcto y adecuada introducción a las mismas, es decir, de las actitudes.

2.1.-¿QUÉ SON LAS ACTITUDES?

Las actitudes son la valoración que hace cada individuo de un estímulo como favorable o desfavorable, es la posición, la percepción, la forma de interpretar nuestra realidad. Por ello, las actitudes son modificables, pueden cambiarse, pueden reevaluarse a través de las experiencias y de la crítica de cada persona: son EDUCABLES.

Los docentes deben promover la creación de unas actitudes favorables, positivas frente al trabajo, la sociedad, la familia, la igualdad...

Fihlsbein y Ajzen contemplan seis elementos que son imprescindibles en el establecimiento, mantenimiento y puesta en marcha de las actitudes y, por tanto fundamentales en todo proceso educativo, como son las variables externas, las creencias, las actitudes, las normas subjetivas, intención y la conducta.

Las variables externas influyen en la interpretación de la información que adquiere o que ya posee un sujeto. Estas variables se subdividen en tres grupos: demográficos, creencias y rasgos de la personalidad.

Las creencias hacen referencia a las situación que se produce cuando a un estímulo (una persona, un grupo, una institución, un programa, un suceso, un objeto, un olor...) se le atribuye unas características determinadas (propiedad, resultado, dimensión, rasgo...)

Así, por ejemplo, si un individuo dice que la ley sobre Violencia Doméstica es positiva, está asignando a un estímulo-objeto, que es la Ley, una cualidad o atributo que hace que sea positiva.

Las creencias según García y Dolane en 1997, son estructuras, distribuciones, organizaciones de nuestro pensamiento, elaboradas, creadas y establecidas o fijadas tras el proceso de aprendizaje, cuyo objetivo consiste en dar una explicación correcta de la realidad.

Goldenson hacia el año 1984, cita por Humble una década más tarde, define las creencias como “un sistema que influye valores, actitudes, opiniones y convicciones que implícitamente afectan el comportamiento de los individuos”. Como recogen en su definición, en el año 1997, García y Dolan, “en cuanto a la conformación y aplicación de las creencias en la vida de los individuos”.

En la teoría de Fihlsbein y Azjen se hace referencia a las “creencias conductuales”, a la idea, opinión o creencia que posee cada sujeto de que la realización de una conducta determinada generará un resultado que puede ser positivo o negativo.

Las creencias tienen un grado potencial diferente que se encuentra relacionado con la probabilidad del resultado, del atributo. Por ejemplo: una persona piensa (creencia) que al operarse una pierna (objeto) caminará perfectamente (atributo).

Según esta teoría se muestran dos clases de creencias: por un lado, las creencias conductuales, a través de las cuales se le asigna a un estímulo una determinada cualidad, así se podrá intuir el



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 41– MES ABRIL DE 2011

resultado de cada forma de actuar o comportarse. Y, por otro lado, las creencias normativas que hacen referencia a la idea que cada persona tiene de que los individuos le atribuyen cualidades determinadas a cada estímulo. Con estas ideas la persona puede estar de acuerdo o no.

Estas creencias normativas, tienen relación con las normas sociales. Así, entre ambos tipos de convicciones pueden existir grandes diferencias, cuando no se estipulan o no se tienen en cuenta estas discrepancias, nos dificulta la comprensión de comportamientos determinados en los sujetos. Hay ideas menos vulnerables, más difícilmente de modificar porque tienen mayor nivel de vitabilidad, mayor fuerza, a estas creencias se les denomina ideas relevantes, cuando las mantiene un porcentaje elevado de la humanidad.

Las actitudes poseen tres elementos imprescindibles: afectivo, cognitivo y conductual:

- Afectivo: se relaciona con los sentimientos y emociones que presenta una persona determinada respecto a un estímulo, que puede ser: un individuo, una situación, un lugar, el tiempo...
- Cognitivo: se refiere a las ideas u opiniones que se tiene sobre un estímulo.
- Conductual: sería aquel comportamiento concreto a raíz de la presentación de un estímulo.

Estos tres componentes interaccionan entre sí. Para Fihnsbein y Azjen "la actitud es una predisposición aprendida para responder consistentemente de un modo favorable o desfavorable con respecto a un objeto social dado". Así las actitudes:

- Consisten en preparar un individuo para que actúe.
- Son aprendidas a través de los diversos procesos de socialización, y, por tanto, modificables y cambiantes.
- Son ambivalente, pues pueden ser favorables o desfavorables.

Está claro que cada persona se percibe responsable y afectado por las respuestas conseguidas a través de sus conductas, por tanto, existe una evidente relación entre comportamientos y actitudes, por tanto son evaluaciones afectivas hacia las respuestas del comportamiento, respuestas que afectan al individuo.

El elemento esencial de las actitudes es el evaluativo-afectivo, pero también el cognitivo reviste gran importancia.

Las normas subjetivas influyen en mayor o menor medida en las conductas individuales. Estas normas hacen referencia a las percepciones o interpretaciones sobre lo que los demás esperan de cada uno de nosotros, convirtiéndose en una regla que domina nuestra conducta. Ahora, tanto personas como grupos de sujetos, constituyen un modelo, un referente para el sujeto, percibiendo la obligatoriedad de cumplir con la idea que intuye de su referente.

Actitudes y normas subjetivas son dos términos que enfrentan a sociólogos y psicólogos ya que los primeros muestran un gran interés por el entorno, por el ambiente y, por tanto, para ellos es fundamental el término de normas subjetivas, mientras que los psicólogos prima su interés por los comportamientos humanos y, por tanto, por las actitudes.

La intención para Cronan, Douglas (2006) hace referencia a "lo que puede generar conductas alternativas en una situación real o puede abordar un problema desde diferentes puntos de partida y diversas perspectivas teóricas". Las personas que utilizan la intención no se encuentran forzadas a una trayectoria o itinerario de acción, sino que se encuentran totalmente capaces para responder a cualquier modificación o imprevisto.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 41– MES ABRIL DE 2011

De esta manera, todos nosotros, mediante la intención podemos responder adecuadamente a cualquier cambio o imprevisto.

La conducta consiste en poner en práctica lo que pretendemos, es la realización del comportamiento, de la actuación; por ejemplo: no basta con decir “mañana iré al médico”, para considerarse conducta en sentido estricto, para ello hay que ejecutar esta idea o intención: hay que ir al médico.

2.2.-RELACIONES ENTRE LOS DISTINTOS COMPONENTES DE LAS ACTITUDES.

No es suficiente conocer los elementos de las actitudes, sino también debemos estudiar la relación entre los mismo. Puesto que todos los elementos se interrelacionan, forman un sistema, un conjunto, son dependientes unos de otros, forman una red, de tal manera que al modificar cualquier de ellos se realiza un proceso relacional consiguiendo el cambio de los otros, y paralelamente, del resultado final.

Como a través de las creencias conductuales los sujetos consideramos que si llevamos a cabo una forma de actuar obtendremos unos resultados concretos originando una actitud negativa o positiva. En cambio, por medio de las creencias normativas, son las convicciones, las ideas que cada persona asigna a otras o a un grupo de individuos que considera relevantes y por tanto, se siente forzada a satisfacer y realizar. Estas creencias originan las normas subjetivas y, las presiones sociales percibidas por los individuos.

No podemos formar, como se ha intentado muchas veces, una constante coherencia entre conductas y normas sociales o entre conductas y actitudes, como pretenden sociólogos en el primero de los casos y los psicólogos en el segundo. Esta relación o consistencia no perdura y no se obtiene siempre porque tanto, las creencias conductuales como las normativas pueden entrar en conflicto y, por tanto, las actitudes y las reglas sociales.

Como nos podemos construir el vínculo entre conductas y normas sociales ni entre conductas y actitudes ¿sobre qué podemos fijar esta coherencia? En la intención, conociendo la intención que tiene una persona sobre la ejecución de una actuación, podemos intuir y pronosticar que este individuo realizará esa conducta fijada. Pero, tenemos que asumir que no toda intencionalidad se convierte en conducta, es decir, no toda intención de actuación se convierte en pronóstico de la misma, únicamente sólo cuando se cumplen ciertas características y condiciones.

Estas características se dividen en:

- La ejecución de una conducta en una situación y ambiente determinado
- La realización de este comportamiento con un objetivo claro y concreto.
- Que entre la intención y la puesta en marcha o ejecución del comportamiento transcurra el menor tiempo posible. Esta característica tiene una relevante importancia, por ejemplo: una persona tiene la intención de irse de vacaciones dentro de ocho meses, pero en las fechas próximas a sus vacaciones tienen que operarlas urgentemente, lo que le hace modificar su intención pronosticada.

A veces, las personas tenemos la intención pero no la llevamos a cabo, por ejemplo, un individuo que tiene intención de no beber alcohol y, cuando se junta con unos conocidos, lo hace porque de esta forma proporcional a su integración grupal.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 41– MES ABRIL DE 2011

2.3.-FUNCIONES DE LAS ACTITUDES.

Las actitudes poseen distintos cometidos:

1.-Función cognitiva: su finalidad es conocer lo que nos rodea, para poder interpretar y comprender nuestro ambiente, el medio. Para poder predecir las conductas de los demás, ya que según va conociendo sus actitudes podrá anticipar mejor sus comportamientos y prever sus conductas.

2.-Función adaptativa: esta función de adaptación social establece la relación de las personas con su medio social. Los individuos tienden a desempeñar actitudes óptimas hacia aquellos comportamientos que son aprobados socialmente, mientras muestras conductas negativas ante las que son rechazadas por la sociedad.

3.-Función de expresividad de los valores: por medio de las actitudes los individuos expresamos nuestros valores. Qué valores positiva o negativamente posea una actitud, dependerá de los valores que tengamos, así en la transmisión de las actitudes es fundamental el aprendizaje de los valores, aunque otras veces, el ideal se encuentra a la inversa, para educarse en un valor debemos antes formar y conocer las actitudes relacionadas con este valor.

4.-Función de exhibición de su autoconcepto: es evidente que cada uno de nosotros valoramos positivamente aquellas conductas cuando éstas nos refuerzan ante nosotros o ante los otros. Por ello, las actitudes pueden preservarnos y prevenirnos de problemas de ansiedad, estrés, depresión, baja autoestima...

2.4.-FORMACIÓN DE LAS ACTITUDES.

Las actitudes son aprendidas por todos nosotros a través de nuestras experiencias y vivencias. A veces de forma consciente y otras muchas inconscientemente, sin intencionalidad de adquirir nuevas actitudes o modificar las existentes.

Debemos tener presente dos aspectos que han llamado la atención a los investigadores durante décadas:

- When: “el cuándo de la formación de las actitudes” estaría compuesto por diversas fases:
 - 1º: a través del conocimiento, el individuo procede a ordenar, interpretar y clasificar la información que le llega del exterior para aumentar su comprensión y mejora su toma de decisiones.
 - 2º: el ajuste social, a través de la interiorización de las diversas actitudes grupales alcanza su identidad tanto personal como social.
 - 3º: expresión de valores, mediante este paso cada persona refuerza el mantener la actitud alcanzada.
 - 4º: función adaptativa, consiste en utilizar la actitud lograda para alcanzar las máximas satisfacciones y bienes.

- How: “el cómo se forman las actitudes”

El principal camino para crear y establecer una actitud en la persona es su repetición, es decir, la experiencia directa con el estímulo. Zajonc, en 1968, afirma “la mera exposición repetida de un individuo a un estímulo es una condición suficiente para el incremento de su actitud hacia él”.

Es decir, las actitudes se aprenden, se adquieren con la experiencia diaria, aunque también se encuentran influidas por variables genéticas.

Por un lado, estas actitudes se crean a través de los demás, del aprendizaje social, por medio de la interacción con los otros o de la observación de sus comportamientos, por otro lado, se pueden



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 41– MES ABRIL DE 2011

establecer a través de la comparación social, al compararnos a nosotros mismos con los demás para concluir si nuestra versión de la realidad es correcta o no (Festinger, 1954), si nuestro comportamiento es similar al de los demás entonces decimos que nuestras actitudes son adecuadas. Así, en ocasiones, cada uno de nosotros podemos cambiar nuestras actitudes si éstas se distancian de las de los demás, para lograr que se aproximen más a las de ellos.

A veces, no solo modificamos nuestras actitudes iniciales, sino que adquirimos nuevas actitudes, por ejemplo: si alguien al que admiramos habla bien de un producto desconocido para nosotros, esto hace que nazca una actitud positiva hacia el mismo producto.

También en la formación de las actitudes entran en juego los factores genéticos.

3.-LOS VALORES.

Es tarea ardua y compleja el elaborar y exponer qué se quiere decir, qué se pretende transmitir cuando hablamos de “valores”, podemos remitirnos a Pepper (1958), cuando dice “todo lo bueno o malo es un valor”, o a Perry (1950) al comentar que “ un objeto, de cualquier clase que sea, adquiere valor cuando se le presta un interés, de cualquier clase que sea”, de lo que se deduce que el valor hace referencia a todo lo que le pueda interesar a un individuo.

Desde el punto de vista de la psicología social y de la sociología, el valor es entendido como todas aquellas creencias o ideas propias de cada sociedad, de cada cultura, ideas y creencias que van a influir en los comportamientos de las personas y en las normas particulares de cada sociedad: lo que está aceptado en nuestra cultura no tiene porqué estar aceptado en otras, e incluso puede ser perjudicial, valorarse negativamente.

En el año 1973 Milton Rokeach mantiene que “los valores son guías y determinantes de actitudes sociales e ideológicas por una parte y del comportamiento social por otra”.

Otras declaraciones y conclusiones que encontramos son:

“valor es todo lo que responde a las necesidades y a las tendencias del hombre” (Marín Ibañez, 1993).

“los valores son estructuras del pensamiento que se mantienen preconfiguradas en el cerebro de cara a nuestra supervivencia como especie humana” (García y Dolan, 1997).

Manteniendo esta línea nos encontramos la definición que hace Fisher en el año 1993 y recoge Martínez en el 1998: “aprendizajes estratégicos, convicciones estables en el tiempo con relación a que un determinado modo de conducta es preferible a su opuesto”.

Brian Hall nos facilita la siguiente definición de los valores: “ideales internos que dan sentido a nuestras vidas a través de las prioridades que establece cada uno y que se llevan a la práctica de forma consistente y repetida” (1995).

3.1.-CUALIDADES DE LOS VALORES.

Los valores pueden presentar los siguientes atributos o características:

1. Propiedad del ser humano: son los individuos los que tienen en su poder ese rasgo envidiable por los demás.
2. Los valores son reales en cada individuo ya que reales son las vivencias de cada uno de nosotros: la tolerancia, la libertad, la igualdad, la solidaridad, la verdad, la dignidad,...
3. Son inagotables: son infinitos, eternos, nunca se mueren o extinguen



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 41– MES ABRIL DE 2011

4. Su mundo lo crea el ser humano: un estímulo, cosa o persona, adquiere valor, únicamente, cuando las personas le otorgan esa cualidad, cuando lo valoran. En el año 1985, Bartolomé junto a sus colaboradores concluye diciendo: “un valor no valorado no me es valor ni mucho menos puedo comunicarlo intentando hablar de él. El valor no es cosa, aunque se identifique ontológicamente con las cosas”.

El antivalor es el opuesto del valor: todos los valores pueden ser positivos o negativos, todo depende de la interpretación de cada individuo. Todos pueden tener su negativo, por ejemplo la justicia la injusticia, la verdad la mentira, la igualdad la desigualdad...así como buscamos y apreciamos la parte positiva del valor rehusamos la parte negativa.

5. Intuición, sentimiento y afectividad son imprescindibles: son tan importantes como otras cualidades individuales, como pueden ser la inteligencia o la lógica.

6. No son absolutos: los valores son relativos ya que están supeditados a la época, a cada sociedad y a cada momento. Por ejemplo, cada época posee unos valores concretos y dinámicos, que cambian con el tiempo.

Debemos tener presente que en nuestras sociedades, donde prevalece la democracia, se pueden observar dos clases de valores:

- Los valores compartidos: hacen referencia a los valores universales, generalizados, aquellos valores que se observan y detectan en todas las culturas. Aquí podemos hablar de valores morales, que si no son considerados universales se pretende que sean reconocidos como tales en todas las sociedades.

- Los valores no compartidos: estos no son universales, no son generalizados. Son aquellos valores que difieren de una sociedad a otra, característicos de cada cultura.

7. Orientan los juicios: al existir unos valores de referencia, las personas expresan juicios de valor.

8. Están jerarquizados: los valores siguen un orden piramidal en cuya base se hallan los valores inferiores y según vamos ascendiendo en la pirámide alcanzamos los valores superiores.

Esta pirámide establece las diferencias entre personas, debido al gran abanico de preferencias individuales que existen, ya que lo que uno valora no tiene por qué valorarlo los demás.

Los valores estarían compuestos por las características que poseen los individuos, los sucesos, lugares, cosas, animales, acontecimientos...y que merecen ser tenidas en cuenta, consideradas. Estos hombres y mujeres, elementos o situaciones obtienen nuestra consideración, simpatía y afecto porque gozan de propiedades valiosas para nosotros, mientras otras situaciones, personas o elementos obtienen nuestra censura y aversión ya que no poseen rasgos valiosos.

Tenemos que resolver los conflictos a través de las acciones y comportamientos de cada uno de nosotros, comportamientos basados en los valores, tales como la igualdad, cooperación, verdad, dignidad...



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 41– MES ABRIL DE 2011

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

LIBROS

- Amando de Miguel. La sociedad española. Informe sociológico de la Universidad Complutense. Madrid. Alianza Editorial, 1994.
- Ana Poyatos García, Coord. Mediación familiar y social en diferentes contextos. Sevilla. Publicaciones digitales, S.A. 2003; 77-110, 133-149.
- Baron Byrne. Psicología social. Madrid. Prentice Hall, 1998.
- J.A. Binaburo Iturbide y Beatriz Muñoz Maya. Educar dese el conflicto, guía para la mediación escolar. Barcelona. Ediciones CEAC. 2007.
- José Bermúdez Moreno. Psicología de la personalidad. Madrid. Universidad Nacional de Educación a distancia. 1987.
- Juan Escámez, Rafaela García López, Cruz Pérez Pérez y Antonio Llopis. El aprendizaje de valores y actitudes. Teoría y práctica. Barcelona. Ediciones Octaedro, SL 2007.
- Lisa Parkinson. Mediación familiar, teoría y práctica: principios y estrategias operativas. Barcelona. Gedisa editorial. 2005; 15-40
- M. Carmen Boqué Torremorell. Tiempo de mediación, taller de formación de mediadores y mediadoras en el ámbito educativo. Barcelona. Ediciones CEAC. 2005.
- M^a Ángeles Hernando. Estrategias para educar en valores. Madrid. Editorial CCS. 1997.

Autoría

-
- Nombre y Apellidos: MIGUEL ÁNGEL PRIETO BASCÓN
 - Centro, localidad, provincia: Montalbán (Córdoba)
 - E-mail: Yankee1310@hotmail.com